

## VABILO

SPOT Svetovanje Jugovzhodna Slovenija vas vabi na brezplačno delavnico

# S PRAVIMI TRŽENJSKIMI ODLOČITVAMI IN UČINKOVITIM VODENJEM PRODAJE DO ODLIČNIH POSLOVNIH REZULTATOV

**v torek, 27. novembra 2018,**

**s pričetkom ob 13.00 uri,**

**v predavalnici Območne obrtno-podjetniške zbornice Novo mesto (Foersterjeva 10, NM).**

**Izobraževanje je namenjeno:** mikro, malim in srednjim podjetjem in podjetnikom ter potencialnim podjetnikom iz regije JV Slovenija.

### Vsebina:

#### 1. Najpomembnejša trženjska vprašanja na poti do uspeha našega podjetja

- V kakšnih pogojih poslujejo današnja podjetja?
- Kateri so osnovni pogoji za uspeh podjetja na trgu?
- Katere temeljne odločitve mora sprejeti vsako podjetje, da bo dolgoročno obstalo?
- Katere potrebe dejansko pokrivamo, katero težave rešujemo?
- Ali znamo pogledati skozi oči uporabnika in znamo govoriti njegov jezik?
- Ali lahko našim kupcem damo veliko obljubo in kako dobro jo izpolnjujemo?
- Zakaj bi kupec kupil ravno od nas, v čem smo drugačni in edinstveni?
- Ali imamo brand in koliko je v resnici vreden?
- Naša zgodba o uspehu je to, kar vedo o nas povedati naši kupci in naši zaposleni!

#### 2. Poznavanje in obvladovanje prodajnega in nakupnega procesa

- Razumevanje procesa nakupnega odločanja in pomen vključevanja našega podjetja v zgodnje faze nakupnega procesa
- Prodajni proces je le spremljanje nakupnega protokola naših kupcev, kjer je nakup le zadnja faza
- Kaj je prodajni lijak in koliko prodajni proces »pušča«, koliko prodajnih priložnosti izgubimo?
- Izboljšajmo učinkovitost naše prodaje: kako generiramo več potencialnih kupcev in kako lahko preprečimo njihovo uhajanje?
- Kvalificiranje prodajnih priložnosti: načini za strukturirano generiranje kvalificiranih leadov
- Koliko je vreden naš lead in koliko leadov potrebujemo, da bi dosegli ali celo presegli plan prodaje?
- Najpogostejše napake, ki zmanjšujejo učinkovitost prodajnega procesa in kako se jim izognemo.

SPOT Svetovanje Jugovzhodna Slovenija izvajamo konzorcijski partnerji: Razvojni center Novo mesto d.o.o., RC Kočevje Ribnica d.o.o., RIC Bela Krajina in OOO Novo mesto. Tokratno delavnico koordinira Območna obrtno-podjetniška zbornica Novo mesto.

**Naložbo financirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj**

*Svetovanje*

*Podjetniško svetovanje in regionalno povezovanje.*

### 3. »Customer service in upravljanje odličnega odnosa s strankami kot pogoj za povečanje prodaje in dolgoročni uspeh!

- Odlična skrb za stranko » Customer service (CS)« pred, med in po prodaji je temeljni kamen uspešne prodaje
- Odnos je pomembnejši od prodaje, kako ga ustvariti, graditi in obdržati!
- Trije načini za povečanje zaupanja in graditev zvestobe naših kupcev!
- Spoznajmo pomen postopkov in procesov: naj bo poslovanje z nami čim bolj enostavno in za stranko razumljivo
- Ali moramo res delati za vsako stranko?
- 7 najpogostejših napak prodajnikov v odnosu do strank in kako jih popravimo
- 10 ključnih točk za izboljšanje našega odnosa s strankami

#### Predavateljica:



**Mateja Milost, direktorica podjetja Fimago d.o.o. in predavateljica na Univerzi v Novi Gorici**, že 23 let deluje na področju izvoznega svetovanja in postavitve marketinških strategij. Do danes je uspešno pomagala več kot 250 domačim in tujim podjetjem pri izboljševanju tržnega položaja in prodoru na tuje trge. Kot svetovalka za trženje sodeluje v številnih mednarodnih in čezmejnih projektih in je avtorica preko štiridesetih tržnih raziskav in študij za potrebe podjetji. Prav tako deluje kot nosilka izobraževalnih delavnic s področja trženja in internacionalizacije, med njenimi naročniki so domača in tuja podjetja, banke, ter zbornice in sektorska združenja. Tako na fakulteti, kot tudi med podjetji, dosega najvišje evalvacijske ocene.

#### Prijava:

Prijave do petka, 23.11.2018 preko [spletne prijave](#). Zaradi omejenega števila mest je prijava na delavnico obvezna.

#### Dodatne informacije:

Breda Koncilja, tel. 051 422 580 in 030 700 170, e-pošta: [breda.koncilja@ozs.si](mailto:breda.koncilja@ozs.si)

**Delavnica v trajanju 4 šolske ure je za udeležence brezplačna.**

Vljudno vabljeni.